

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования_
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт международных отношений и мировой истории

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Ведение переговоров

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

41.03.05 - Международные отношения

Направленность образовательной программы

Международные отношения и дипломатия

Форма обучения

очная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.17 Ведение переговоров относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.2: Понимает требования ролевой позиции в командной работе и эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели	УК-3.2: Знать ролевое распределение в группе, функции и ресурсы для выполнения задания. Уметь действовать в духе сотрудничества; принимать решения с соблюдением этических принципов их реализации; организовать работу команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели Владеть навыками организации и руководства работой команды, с целью выработки командной стратегии для достижения поставленной цели	Дискуссионное обсуждение Сообщение	Зачёт: Контрольные вопросы
УК-5: Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.2: Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям УК-5.3: Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях УК-5.4: Проявляет в своём	УК-5.2: Знать основные принципы и правила ведения дипломатических переговоров с учетом отечественного и зарубежного опыта Уметь применять основные принципы и правила ведения дипломатических переговоров с учетом отечественного и зарубежного опыта Владеть навыками анализа опыта и	Дискуссионное обсуждение	Зачёт: Контрольные вопросы

	<p>поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира</p> <p>УК-5.5: Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера</p>	<p>практического применения отечественной и зарубежной практики ведения дипломатических переговоров</p> <p>УК-5.3: Знать основные принципы и правила ведения дипломатических переговоров с учетом отечественного и зарубежного опыта Уметь применять основные принципы и правила ведения дипломатических переговоров с учетом отечественного и зарубежного опыта Владеть навыками анализа опыта и практического применения отечественной и зарубежной практики ведения дипломатических переговоров</p> <p>УК-5.4: Знать основные различия в социокультурном и историческом наследи различных социальных групп Уметь применять эти знания в ходе подготовке к переговорному процессу Владеть навыками уважительного отношения в ходе переговорного процесса</p> <p>УК-5.5: Знать основные дискурсы, связанные с ценностными ориентирами в современном мире Уметь аргументировано обсуждать и решать проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера Владеть навыками ведения переговоров, учитывающих ценностные ориентиры и гражданскую позицию оппонентов</p>		
ПК-8: Способен понимать логику глобальных	ПК-8.5: Понимает процесс регулирования	ПК-8.5: Знать состояние	Сообщение на практических	Зачёт:

процессов в их исторической, экономической и правовой обусловленности	международных конфликтов с использованием дипломатических, социально-политических, политико-экономических, информационных и силовых методов	<p>международных отношений, анализировать актуальные международно-политические ситуации в контексте более широких тенденций и процессов, и на этой основе формулировать рекомендации с точки зрения теории и практики дипломатии; знать процесс регулирования международных конфликтов с использованием дипломатических, социально-политических, политико-экономических, информационных и силовых методов.</p> <p>Уметь характеризовать состояние международных отношений, анализировать актуальные международно-политические ситуации в контексте более широких тенденций и процессов, и на этой основе формулировать рекомендации с точки зрения теории и практики дипломатии</p> <p>Владеть навыками анализа состояния и эволюции системы международных отношений, анализировать актуальные международно-политические ситуации в контексте более широких тенденций и процессов, и на этой основе формулировать рекомендации с точки зрения теории и практики дипломатии</p>	занятиях	Доклад-презентация
---	---	--	----------	--------------------

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	2
Часов по учебному плану	72
в том числе	

аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	16
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16
- КСР	1
самостоятельная работа	39
Промежуточная аттестация	0 Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0
Тема 1 Международные переговоры. Отличительные черты, классификация, функции.	5	2		2	3
Тема 2. Организационная и теоретическая подготовка к переговорам	8	2	2	4	4
Тема 3. Информационное сопровождение переговорного процесса	8	2	2	4	4
Тема 4. Стратегия и тактика ведения переговоров.	10	2	4	6	4
Тема 5. Принятие решений на международных переговорах. Итоговые документы.	6		2	2	4
Тема 6. Культура и техника политических коммуникаций: специфика вербальных и невербальных средств общения	8	2	2	4	4
Тема 7. Организация визитов и дипломатический протокол	8	2	2	4	4
Тема 8. Национальные особенности ведения переговоров	6		2	2	4
Тема 9. Гарвардский метод ведения переговоров. Его критика и другие современные переговорные концепции.	6	2		2	4
Тема 10. Переговорный процесс в рамках международных организаций	6	2		2	4
Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	72	16	16	33	39

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Международные переговоры. Отличительные черты, классификация и функции.

Переговоры в истории международных отношений. Отличительные черты международных переговоров как способа совместного решения проблемы. Типология переговоров в зависимости от уровня и количества участников, темы, регулярности проведения и других критериев. Переговоры двусторонние

и многосторонние. Переговоры прямые и через посредника. Понятие «BATNA» (аббревиатура «Best Alternative To a Negotiated Agreement, лучшая альтернатива переговорному решению») - как один из основных элементов переговорного процесса.

Функции переговоров: информационно-коммуникативная, регулятивная, переговоры для решения деловых, внутриполитических, внешнеполитических, внешнеэкономических задач.

Тема 2. Организационная и теоретическая подготовка к переговорам

«Переговоры о переговорах»: уточнение темы и выработка повестки дня переговоров, определение состава участников и уровня главных переговорщиков, определение места проведения переговоров, выработка правил процедуры. Определение уровня проведения переговоров (высший, высокий, рабочий) и количество участников делегаций

Содержательная подготовка: проведение ситуационного анализа, анализ позиций и интересов противника (партнера), разработка возможных альтернатив переговорной позиции, разработка директив, формирование основной и запасной позиции, «красной линии», работа с информацией, поступающей от внешнеполитических ведомств, подготовка информационных материалов (или досье) для делегации.

Тема 3. Информационное сопровождение переговорного процесса

Работа над PR-кампанией: анализ обстановки, отбор каналов массовой коммуникации, выбор техник воздействия на общественное мнение, «раскрутка» темы, выработка инструкций и тезисов участникам переговоров по вопросам контактов с прессой, подготовка необходимых документов и материалов.

Информационное покрытие и работа с общественным сознанием: борьба за общественное мнение как центральный нерв современной политики: «сладкий контекст», «закладывание шашек», канонизация соцопроса и другие «мягкие» приёмы подачи информации в СМИ о предстоящих переговорах.

Тема 4. Стратегия и тактика ведения переговоров.

Выбор переговорной стратегии: конфронтационный или партнёрский, жёсткий и мягкий торг.

Определение предмета переговоров, стратегических и тактических целей, структурирование основных и вспомогательных задач. Формулировка позиций и интересов. Разработка возможных вариантов взаимоприемлемых решений.

Тактические приёмы при стратегиях «торга»: «оказание давления», «расстановка ложных акцентов», «выдвижение требований в последнюю минуту», «выдвижение требований по возрастающей», «салями» и другие. При партнёрском подходе: «постепенное повышение сложности вопросов», «пакет предложений» и др. Тактические приёмы двойственного характера: «коалиционная и блоковая тактика», «тактика избегания», «пробный шар», «возвращение к дискуссии».

Тема 5. Принятие решений на международных переговорах. Итоговые докумен-ты.

Этапы переговорного процесса: исследовательская стадия, рассмотрение предложений, редактирование итоговых документов. Позиции и интересы сторон.

Итоговые документы переговоров. Договорённости международно-правового и политического характера. Ратификация. Обмен ратификационными грамотами. Синхронная ратификация.

«Джентельменские соглашения».

Тема 6. Переговоры во время конфликта и кризиса

Особенности подготовки переговоров во время конфликта и кризиса. Создание усло-вий для начала переговорного процесса. Сложности приёма решений в кризисной ситуации. Ситуационный анализ и «мозговой штурм». Преимущества и «подводные камни» групповых решений.

Рассмотрение проблемы установления эффективной коммуникации в кризисных и конфликтных ситуациях на конкретных исторических примерах: Карибский кризис, кон-фликты на Ближнем Востоке и др. Посредничество на переговорах. «Добрые услуги». «Чел-ночная дипломатия» и роль Г.

Киссинджера.

Анализ позиций и интересов противника. Проблема «сохранения лица» при выходе из конфликта и кризиса. Разработка возможных вариантов взаимоприемлемых решений.

Тема 7. Организация визитов и дипломатический протокол

Дипломатический протокол как международная категория. Протокольная служба МИД России. Виды и технология организации различных видов визитов иностранных пред-ставителей: государственный

визит, официальный визит, рабочий визит, неофициальный (частный) визит, визит проездом. Протокол визитов на высшем и высоком уровне. Протокол и этикет дипломатических приёмов.

Тема 8. Национальные особенности ведения переговоров

Международный переговорный процесс в современном мире. Особенности и формы дипломатии.

Влияние национальных традиций восприятия, этнические стереотипы в переговорном процессе.

Международный диалог. Западный стиль ведения переговоров (США, Великобритания, страны ЕС).

Восточный стиль ведения переговоров (Япония, Китай. Юж-ная Корея). Индийская и

Латиноамериканская культура ведения переговоров. Особенности переговорного процесса Ближнего

Востока. Россия и ведение переговорного процесса. Особенности региональной практики ведения

переговоров.

Тема 9. Современные переговорные концепции и школы.

Гарвардский метод ведения переговоров. Его критика. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мастенбрука,

Ч.Л. Карраса и др. Принципиальные переговоры: концентрация на интересах, а не на позициях;

отделение проблемы и личности; разработка взаимовыгодных вариантов, разработка наилучших

стратегий. Ричард Шелл и Уортонская школа переговоров. Переговорная концепция Джеймса Фрейда.

Тема 10. Переговорный процесс в рамках международных организаций

Многосторонние переговоры: особенности организации и проведения. Структура и технология

проведения многосторонних переговоров. Переговоры в универсальных международных

межправительственных организациях. Порядок и сложности принятия решений: простым большинством

голосов, квалифицированным большинством, консенсусом и путём аккламации.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Методические указания для обучающихся

Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа является наиболее деятельным и творческим процессом, который выполняет ряд дидактических функций: способствует формированию диалектического мышления, вырабатывает высокую культуру умственного труда, совершенствует способы организации познавательной деятельности, воспитывает ответственность, целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них бережное отношение к своему времени, способность доводить до конца начатое дело.

Работа над основной и дополнительной литературой.

Изучение рекомендованной литературы логичнее начинать с учебников и учебных пособий, а затем переходить к нормативно-правовым актам, научным монографиям, материалам периодических изданий и другим источникам информации. Конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, требующая от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимые материалы для учебной и научной работы. При этом следует обращаться к предметным каталогам и библиографическим справочникам, которые имеются в библиотеках, а также уметь пользоваться поисковыми системами в интернете.

Для аккумуляции информации по изучаемым темам рекомендуется формировать личный архив, а также каталог используемых источников. Подобная работа будет весьма продуктивной с точки зрения формирования библиографии в деле изучения других дисциплин и для последующего написания выпускной квалификационной работы.

Изучение тем самостоятельной подготовки

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных тем по изучаемой дисциплине. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности. Изучение вопросов очередной темы требует усвоения необходимых теоретических положений, определение проблемных моментов, ориентирования в соответствующих фактах и событиях, и способности их обобщать и анализировать.

Подготовка к выступлениям на семинарских занятиях.

На семинарских занятиях в своем выступлении студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать. Для достижения этой цели необходимо ознакомиться с соответствующей темой в рамках изучаемой дисциплины, с вопросами, вынесенными на семинарские занятия; изучить рекомендованные материалы по данной теме, в том числе и лекционные; осмыслить круг смежных вопросов, связанных с рассматриваемой проблемой и логику их рассмотрения; подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение) для оценки сформированности компетенции УК-3:

1. Объясните, какие существуют этапы ведения переговоров и способы подачи позиции.
2. Раскройте понятие «челночной дипломатии». Опишите с какими историческими событиями связано его появление.
3. Объясните, каким образом отличается подготовка переговоров в момент кризиса и военного конфликта
4. Определите факторы, которые влияют на формирование общественного мнения на переговорном процессе

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение) для оценки сформированности компетенции УК-5:

1. Объясните, какие существуют этапы ведения переговоров и способы подачи позиции.
2. Раскройте понятие «челночной дипломатии». Опишите с какими историческими событиями связано его появление.
3. Объясните, каким образом отличается подготовка переговоров в момент кризиса и военного конфликта

4. Определите факторы, которые влияют на формирование общественного мнения на переговорном процессе

Критерии оценивания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько не грубых ошибок
не зачтено	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Сообщение) для оценки сформированности компетенции УК-3:

Организационная и теоретическая подготовка к переговорам

Принятие решений на международных переговорах.

Итоговые документы.

Переговоры во время конфликта и кризиса

Критерии оценивания (оценочное средство - Сообщение)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько не грубых ошибок
не зачтено	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Сообщение на практических занятиях) для оценки сформированности компетенции ПК-8:

Расскажите об отличительных особенностях принципиальных переговоров

Типология переговорного процесса.

Расскажите об особенностях организации многосторонних переговоров

Раскройте отличительные моменты в подготовке государственного визита, официального и рабочего.

Назовите отличия при подготовке переговоров во время конфликта и в кризис

Перечислите протокольные мероприятия государственного визита.

Критерии оценивания (оценочное средство - Сообщение на практических занятиях)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько не грубых ошибок
не зачтено	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено			зачтено			
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых	При решении стандартных	Имеется минимальн	Продемонстрированы	Продемонстрированы	Продемонстрированы	Продемонстрирован

	навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	задач не продемонстриро ваны базовые навыки. Имели место грубые ошибки	ый набор навыков для решения стандартны х задач с некоторым и недочетами	базовые навыки при решении стандартны х задач с некоторым и недочетами	базовые навыки при решении стандартны х задач без ошибок и недочетов	навыки при решении нестандарт ных задач без ошибок и недочетов	творческий подход к решению нестандартны х задач
--	--	---	--	---	--	---	--

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворитель но	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворите льно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-3

1. Международные переговоры. Типология
2. Функции, виды классификации международных переговоров
3. Специфика переговоров на высшем и высоком уровне
4. Стратегия и тактика международных переговоров
5. Тактические приёмы при стратегии торга
6. Тактические приёмы при стратегии партнёрства

7. «Добрые услуги» и челночная дипломатия
8. Политические переговоры в условиях конфликта и кризиса
9. Как организуется работа по редактированию проектов заключительных документов
10. Раскройте понятие различных фаз переговоров
11. Особенности организации многосторонних переговоров
12. Выбор стратегии и подходов к переговорам
13. Подготовка к переговорам: ключевые моменты
14. Проблема выработки переговорной позиции
15. Подготовка к переговорам: организационная и содержательная

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-5

17. Итоговые документы переговоров. Ратификация
18. Восточный стиль ведения переговоров
19. Национальные особенности ведения переговоров с партнёрами из Южной Кореи
20. Игра с «нулевой суммой» на переговорном процессе
21. Визиты зарубежных делегаций. Виды
22. Особенности переговорного процесса с делегациями из США
23. Интересы и позиции сторон на переговорах
24. Западный стиль ведения переговоров
25. Основные этапы зарубежных визитов
26. Особенности ведения переговоров представителями стран ЕС
27. Особенности переговоров с арабскими партнерами
28. Переговоры в международных организациях
29. Роль инструкций для переговоров
30. Государственный визит. Характеристика церемониальных процедур

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько не грубых ошибок
не зачтено	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции ПК-8

1. Современные технологии ведения переговоров
2. Переговоры во время конфликта и в кризис
3. Специфика многосторонних переговоров. Формы.
4. Подготовка к переговорам: организационная и теоретическая
5. Национальные особенности ведения переговоров (страна на выбор студента)

Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад-презентация)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько не грубых ошибок
не зачтено	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров : учебник / Лебедева М.М. - Москва : Аспект-Пресс, 2018. - 208 с. - ISBN 978-5-7567-0904-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=772762&idb=0>.
2. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров : учебник / Дубинин Ю.В. - Москва : Международные отношения, 2022. - 320 с. - ISBN 978-5-7133-1716-4., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=838350&idb=0>.
3. Василенко И.А. Эффективный переговорщик: личностный стиль, стратегии, технологии : монография / Василенко И.А.; Василенко Е.В. - Москва : Международные отношения, 2017. - 288 с. - ISBN 978-5-7133-1570-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=838193&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Василенко И.А. Личностный стиль за столом международных переговоров : монография /

Василенко И.А.; Василенко Е.В. - Москва : Аспект-Пресс, 2012. - 208 с. - ISBN 978-5-7567-0677-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=772546&idb=0>.

2. Кеннеди Гэвин. Переговоры: Полный курс : Учебное пособие. - 4-е изд. - Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 388 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9614-5267-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=617538&idb=0>.

3. Чумиков А.Н. Переговоры - фасилитация - медиация : учебное пособие / Чумиков А.Н. - Москва : Проспект, 2021. - 192 с. - ISBN 978-5-392-35692-8., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=839211&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

Интернет-ресурсы:

Сайт ООН <http://www.un.org>

Сайт Министерства иностранных дел России <http://www.mid.ru>

Сайт Вестника МГИМО-Университета МИД России <http://www.vestnik.mgimo.ru/>

Сайт журнала «Международные процессы» <http://www.intertrends.ru>

Сайт Вестника МГИМО-Университета МИД России <http://www.vestnik.mgimo.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 41.03.05 - Международные отношения.

Автор(ы): Новикова Марина Валентиновна, кандидат исторических наук.

Заведующий кафедрой: Громыко Алексей Анатольевич, доктор политических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 29.11.2023, протокол № 15.